

94731

**INFORME ECONOMICO DEL GERENTE GENERAL
DE
"IMPORTADORA AXCEL CORP CIA. LTDA.."**

EJERCICIO FISCAL AÑO 2007

SEÑORES SOCIOS

En mi calidad de Gerente General de Importadora Axxelcorp Cía. y dando cumplimiento a los Estatutos de la Compañía, me permito poner a su consideración el informe sobre la gestión desempeñada en el ejercicio económico del año 2007.

Panorama Económico:

Nuestra empresa en el período 2007, ha tenido que enfrentar al igual que muchas instituciones varias limitaciones, debido a los cambios que se han presentado en el gobierno nacional y ante las constantes amenazas de cambios tributarios y fiscales; esto genera en el mercado local e internacional cierta incertidumbre, motivo por el cual varios de nuestros proveedores nos han mantenido los cupos de crédito con los cuales contábamos y nos han dado largas a la ampliación de los mismos como se nos había mencionado en febrero del 2007.

- **Cumplimiento de objetivos.-**

Con respecto a las gestiones efectuadas en este período 2007, es necesario mencionar que las actividades realizadas por el Departamento de Ventas ha logrado incentivar las ventas mediante la aplicación de varias estrategias que nos ha permitido incrementar en un 20% la cartera de clientes, sin embargo por el bajo margen de utilidad en los productos, no se pudo lograr obtener una mayor utilidad como se esperaba a principios de año.

Cabe señalar que el mercado informático es el que mas tipo de competidores tiene, ya que no solo interviene la competencia local, e internacional, sino que también interviene los avances tecnológicos que en varias ocasiones nos hemos quedado con mercadería que se compra en un precio y al siguiente día o en una semana estos bajan notablemente, por tanto en ocasiones únicamente se logra vender al costo e incluso en un valor menor a este, por ello conociendo la práctica mercantil se tiene que elaborar otro plan de mercadeo que nos permita tener siempre precios frescos.

Los gastos se han distribuido de una forma racional y equitativa tomando en cuenta que la estrategia que se utilizo este año fue "incrementar la base de clientes".

- **Cumplimiento a las disposiciones de la Junta General**

Con respecto a los tramites del incremento de capital, estaban suspendidos debido al abandono del caso por parte del abogado designado por la empresa, sin embargo debido a nuestro interés de tener mayores garantías para nuestro funcionamiento se retomará este tema pero en un valor superior a los 10.000 (diez mil dólares) que se decidió mediante junta general del 20 de agosto del 2007.

- **Información hechos extraordinarios producidos**

Durante el período no se han presentado acontecimientos extraordinarios, que se relaciones con la compañía, con la salvedad de los hechos producidos en la economía ecuatoriana.

- **Situación Financiera de la Compañía.**

En este ejercicio económico y gracias a la labor y esfuerzos conjuntos del personal administrativo, y ventas, se ha obtenido una utilidad neta de \$4.506.66 proveniente de la venta de partes y piezas de equipos de computación, que han generado un ingreso total por el valor de \$1'244.170,88 mismas que se ven reflejadas en un incremento del 2006 al 2007 en un 27.97%.

Con el personal Administrativo sé esta planteando desarrollar una reestructuración sobre funciones y actividades que cada persona debe desempeñar, así mismo una serie de procesos que deberán ser implementados en el año 2008 para evitar duplicar el trabajo o el desconocimiento del mismo, tratando de ser más eficientes y competitivos, mediante la creación de incentivos u otros que puedan atraer el apoyo incondicional de todo el personal.

- **Propuesta del destino de la utilidades .-**

Para mi criterio, y en base a que las utilidades no han sido mayores, sugiero estas sean distribuidas a los socios.

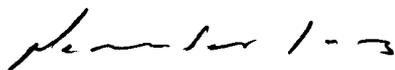
- * **Recomendaciones a la Junta General respecto a políticas y estrategias**

Como ustedes saben uno de los objetivos más importantes se radica en seguir incrementando el número de clientes, tratando de darles el mejor servicio, los mejores precios y de dar un valor agregado para poder ganarnos su confianza y fidelidad.

Sin embargo como es de su conocimiento en los años anteriores nuestro mercado era aun mas amplio, ya que estuvo enfocado al consumidor final, por ello estamos estudiando la posibilidad de ampliar las líneas de crédito de nuestros distribuidores o a su vez retomar este mercado, ya que con la versatilidad de los precios sería un apoyo en la salida de productos que se van quedando en vitrina, propuesta que sera presentada a los socios en el mes de mayo con su respectivo análisis para conseguir su apoyo.

Anexo al presente el Balance General de la empresa al 31 de Diciembre del año 2007 para que luego de su respectivo análisis me permitan sus comentarios sobre la estructura de los mismos.

Quito, 16 de abril del 2007



**ING. ALEXANDER YANEZ
GERENTE GENERAL**